

一堆照片,让她跌入情郎敲诈陷阱

庐江女子报警求救,男子犯敲诈勒索罪获刑10个月

婚姻不和 少妇爱上度假村老总

2004年下半年,年仅19岁的庐江籍姑娘萌萌(化名)只身来到上海市打工,在嘉定区某度假村找到了一份前台接待员的工作。工作期间,她结识了上海男青年张小飞(化名),2005年10月,两人步入了婚姻的殿堂。婚后,

萌萌生下了一个可爱的儿子。但好景不长,不到一年,两人在日常生活中渐渐产生了矛盾,并闹到了要离婚的地步。

2006年下半年,时任度假村总经理的姚某某(上海市嘉定区人)得知萌萌与丈夫感情

不和要离婚时,便在生活中处处对萌萌关心、照顾,经常请吃饭,玩耍、谈心,这让萌萌的心里得到了一丝安慰,同时也渐渐对姚某某产生了好感。通过一年多的交往,2007年12月份,两人最终突破了道德的防线。

出于信任 她任由男友拍“艳照”

此后,萌萌与姚某某隔三岔五到宾馆相聚。期间,姚某某买来了数码相机和照相机支架,拍摄了数百张他们的“艳照”及萌萌的裸照。出于对姚某某的信任,在

拍摄这些照片时,萌萌并没有表示反对。姚某某拍摄了这些照片后,将照片全部存入了一个U盘中。

2008年5月份,姚某某被公司调到上海

市另一家大酒店工作,后又被调到上海市闸北区某集团担任物业部经理。此后,由于相隔较远,两人见面的次数逐渐减少,往往一两个月才见一次。但两人一直维持着这种关系。

情郎变脸 她身陷“艳照”敲诈

今年3月份,萌萌告诉姚某某说她要回老家庐江,当时姚某某劝萌萌不要回去。5月初,当萌萌回到庐江老家后,姚某某便通过QQ给她发去几张“艳照”,要萌萌给他10万块钱,并称“如果不给10万块钱,我就把照片发到网上去。”还说拍了1200多张照片。

萌萌说自己没有钱,姚某某便告诉萌萌

在庐江待着也行,但在十年内每年回上海两次,每次陪姚某某三天,十年后他就将照片销毁。此后,姚某某每天都通过QQ发给萌萌两张到十张不等的艳照。

由于害怕姚某某真的把这些照片发到网上,萌萌便和他商量:“我没什么积蓄,先向别人借1万块钱给你吧?”姚某某说:“不

行,10万块钱是最低的。”姚某某还说如果一次搞不到10万块钱,可以分两次,并限令萌萌在5月16日下午4点前将钱打到银行卡上,月底前交剩下的5万块钱,否则他将把照片发给萌萌的现任男友。“当心点,以防这些照片传到网上去,造成庐江的‘艳照门’。”姚某某威胁说。

无奈报警 敲诈者获刑十个月

被逼无奈,萌萌终于鼓起勇气,来到庐江县公安局刑侦侦查大队报案。侦查人员提取了萌萌与姚某某的QQ聊天记录。就在萌萌报案的当天,姚某某又打来电话催促。此时萌萌多了一个心眼,将自己与姚某某的通话内容进行了录音,并将录音内容提供给了侦查人员。

随后,侦查人员立即驱车来到上海,将姚某某抓获,并在其家中搜出了存储U盘,里面有数百张其与萌萌及其他女人发生关系的照片。姚某某被抓获后,如实地供述了自己敲诈勒索的全部犯罪事实。

近日,姚某某站在了被告席。庐江县法院经审理认为,被告人姚某某以非法占

有为目的,采取揭发隐私相要挟的手段,勒索他人钱财,数额巨大,其行为已构成敲诈勒索罪。由于其意志以外的原因而未得逞,是犯罪未遂,可从轻或减轻处罚。被告人认罪态度较好,可酌情从轻处罚。综合考量,以犯敲诈勒索罪判处姚某某有期徒刑十个月。

一个是婚姻不和的少妇,一个是温情脉脉的某度假村的老总,在工作接触中,两人陷入爱河。几番缠绵,多情的女子任由新男友拍下大量激情艳照。但她没想到的是,当她回到巢湖市庐江老家时,昔日的“情郎”变成了一条“凶狼”,居然用“艳照”对她进行敲诈和威胁……

徐广 记者 张发平

广告资讯

二次调控“打压”成交量,合肥楼市何去何从?

近日,中央频繁出台一系列的楼市宏观调控政策,从4月“国十条”到9月29日“二次调控”,政策效果可谓立竿见影,各大城市楼市迅速降温,观望潮、退房潮、降价潮暗流汹涌……这还不够,9·29楼市新政才迎来“满月”,10月31日,又传出了一则“多地首套房房贷利率取消原先的七折优惠,最低提至八五折”的消息。笔者了解到,在新政调控之下,合肥的住宅楼市受到了不小的波动。据悉,10份合肥市住宅类商品房销售套数为6573套,销售面积为647480.60㎡。在环比的变化中,销售套数环比下跌了554套,跌幅达7.77%;销售面积环比下跌了83188.27㎡,跌幅达11.39%。在同比的变化中,销售仍然是有下跌的现象,而且同比销售下跌幅度很大。在这样的严酷市场环境之下,未来的合肥楼市将何去何从?

合肥楼市遭遇“冰点”?

事实上,自9·29新政以来,合肥楼市住宅销量就已呈现下跌趋势,特别是银十最后一周住宅销量,成为“银十”四周以来销量最低一周。多数业内人士表示,成交量大幅下滑已经成了不争的事实,开发商对市场的信心逐渐减弱,拿地节奏明显较缓,今年的银十与往年相比较为“惨淡”,楼市调控达到了应有的效果。而对于银十之后楼市未来的走势,一位业内人士表示,楼市未来走势关键还是取决于国家是否会出台更加严厉的政策,他预计未来成交量将维持在七千多套。事实上,不少开发企业面对突如其来的新政准备调整开盘时间。“看的人多买的寥寥无几”,蜀山区一位置业顾问李小姐告诉笔者,整个十月,合肥楼市基本上都是参观楼盘的客户较多,而实际买的客户却很少。



“神秘楼盘”人气爆棚?

在走访了多家楼盘以后,笔者发现不少楼盘都在搞优惠促销购房活动,尽管优惠幅度不一,但绝大多数楼盘的售楼处还是比较冷清。不过在走访中,笔者却在知名楼盘恒大华府门前看到了不一样的景象,售楼大厅里到处是来看房的人,而售楼员更是忙得不可开交。为什么这家楼盘吸引了如此多的买房人?难道这里的房价比别处便宜?笔者决定一探究竟。来到售楼部经过几番询问得知,恒大地产集团上市刚满一周年,正在搞“恒大全国联销10亿大优惠”感恩回馈、让利活动。一位工作人员告诉笔者:“在售的恒大华府三期185-210㎡观山豪宅,首付39万起,送30万豪装和全屋地暖,买家还可以享受多重重大礼优惠。老业主介绍新客户成功认购,可获得新客户认购总房款千分之五的等额购物卡一张。”这样大的优惠幅度,的确吸引了不少中高端客户前来选房。大约11点左右,笔者随机采访了多名客户,他们对恒大产品的精湛品质津津乐道,坦言对恒大精品期待已久。一位业主满怀信心地说:“我在政务区工作,一直想在这买一套房子,其实我个人对买房子没什么经验,不过对万科和恒大的品牌还是有好感,毕竟是名盘,至于为什么选择恒大,主要是恒大华府距离我工作的地方很近,另外楼盘的品质给我的感觉的确不错,正好这期间碰上大优惠,所以就来了。”

“地产黑马”实力不可估量!

新政后,尽管宏观调控政策让国内房地产市场成交量陡然下降,然而笔者发现,个别企业如万科、恒大、碧桂园、绿地等销售业绩依然持续翻番。纵观前三季度,万科、恒大、龙湖等多家房地产开发商的销售业绩都超过了去年全年,创造了史上最佳业绩。中海地产、保利地产等房企的销售业绩虽然没有超过去年全年,但已望其项背,创造各自销售记录只是时间问题。整体而言,加入全国商品房销售额“300亿元俱乐部”的房企已多达5家。就地产中的“黑马”恒大地产来说,据数据显示,2010年恒大地产以超过80亿元的品牌价值位列全国房企第一名。2010年前三季度,恒大集团以597万平方米的实销业绩,再夺全国销售面积第一宝座;销售金额快速突破400亿,提前超额完成全年销售目标,充分反映了公司现金余额实现净增长,体现了公司稳健经营的运营态势,种种迹象也都有力的证明了恒大地产这匹黑马的雄厚实力。一些地产资深人士也表示,恒大地产集团是唯一一个有望快速超越万科的大牌企业,后续发展潜力的确不可估量。

高性价比楼盘依然最抢手

笔者了解到,新政之下,不少开发商加大了宣传力度,同时多次开展“促销活动”力争来提销量,尽管如此,效果依然不甚理想。“这些天感觉还不错,销量平稳,新政对恒大华府的销售影响不大,来看房的人数虽然有所减少,但‘质量’却上升了,很大一部分看房人都有买房

的意向。加息对恒大华府这样的高端客户来说没什么影响,客户表示能够接受。”一位不愿透露姓名的恒大内部人士这样告诉笔者。为什么恒大地产能如此备受广大市民青睐?他表示:“任何东西热销,背后一定有其蕴藏的意义,恒大地产备受市民追捧,不是打几篇广告就可以的,顾客也会自己衡量利益得失,此次热销的真正原因还在于恒大地产一直以来,就以产品品质高、战略前瞻和超强的成本控制能力三大因素赢得市场认可,如今的市场早已不再是卖方市场,客户购房越来越理性,我们只有多多尊重客户,多以客户为本,打造出客户所需的高性价比产品,才能在市场中站稳脚跟,领先他人一步。”



民生地产一心为民

近期,业内专家分析认为,楼市的刚性需求已经逐渐得到释放,楼市或暖迹象显现,这给众多开发商带来了机遇。但是,只有为大众消费者建造实惠的高品质精品住宅才会愈发受到消费者青睐。业内专家表示,恒大地产能备受市场追捧,最主要的原因在于他们一贯推行的精品战略有效的提升了产品性价比,受市场追捧也是必然的。据笔者了解,恒大地产很早就进入发展潜力巨大的二三线城市及城乡结合部等升值潜力大的板块,土地成本仅为519元/平方米,这直接降低了源头的土地成本。恒大地产还通过其标准化运营与集约化管理,降低了运营成本;通过集中采购、统一配送,实现规模效益,有的原材料采购价是市场价的2-3折,这全面降低了材料成本。而工程集中招标,也降低了直接建设成本。此外,恒大还通过快速开发,减少资金占用、减少利息,降低财务成本。正如董事局主席许家印表示,恒大不要赚老百姓的钱,要多建造老百姓买得起的精品房。由于恒大的利润主要来自超前的土地储备战略,来自于超强的成本控制能力,来自于供应商、建筑商的让利,这让恒大打造老百姓买得起的精品地产成为可能。

